

中安金控有限公司



浙江吉合康汽车销售有限公司

举行战略合作签约仪式

总部：齐磊



2016年9月23日,中安金控有限公司(以下简称“中安金控”)与浙江吉合康汽车销售有限公司(以下简称“吉合康电动汽车”)战略合作签约仪式在康迪电动汽车集团隆重举行。中安金控执行副总裁钱震刚、副总裁王宇、渠道总监齐磊,吉合康电动汽车总经理张颜兵、副总经理陈慧蓉、沈昌冉等双方领导共同出席了签约仪式。



为了缓解交通堵塞和停车资源匮乏,积极推动我国纯电动汽车发展,有效破解纯电动汽车产业化难题,吉合康电动汽车公司提出了“采用纯电动汽车增加城市微公交,推行城市交通革命”的新型商业模式。该模式全部采用零排放纯电动汽车,集城市出租车、私家车、城际自驾租车和传统公交模式之优点,合立体车库与自动

充换电于一体,完美实现动态交通和静态交通的协调,是一种全新的城市公共交通运营模式。

中安金控秉承“稳健、诚信、创新、共赢”的经营理念,依托其自主开发的业务处理系统、健全的风控机制和优质的金融产品,坚持创新发展,合作发展,可持续发展,努力成为个人汽车消费金融服务行业规范经营和发展的参与者和实践者。



签约仪式上,中安金控执行副总裁钱震刚和吉合康电动汽车总经理张颜兵分别致辞,两位领导都表示建立长久合作的良好愿望。中安金控副总裁王宇和吉合康电动汽车总经理张颜兵分别代表双方企业签订了战略合作协议,签约仪式在和谐融洽的氛围中圆满结束。

此次战略合作签约仪式,中安金控与吉合康电动汽车本着自愿、平等、诚信的原则,建立了长期战略合作伙伴关系,开展广泛性的业务合作。中安金控将利用自身综合优势为吉合康电动汽车终端客户提供具有竞争力价格和优质服务水平的金融服务。相信在吉合康新型商业模式与中安金控优质的金融产品和服务下,强强联手,携手共进,一定会实现“车金一家,共创双赢”的局面。



金秋十月

安徽：刘朋枝

金秋十月,收获的季节。在这个收获的季节里,中安金控安徽分公司也迎来了今年的收获。

在中安金控这个大家庭里,有人走上了前台,承担起发展的重担,有人选择了幕后,默默奉献。公司的长期发展需要业务人员的兢兢业业,业绩是最强有力的话语,奋斗在市场一线的人员每天面对形形色色的顾客,能想客户所想,为客户排忧解难,获得越来越多的客户的认可,自身的价值也在工作和实践中得到很好的体现。但是公司的发展也离不开在后面默默付出的内勤人员,他们每天在同一个岗位干着一件事情,枯燥而无味,他们却是尽职尽责。

这个十月对于我们分公司的人员来说,绝对是一个繁忙的十月,节后上班第一天开始,大家基本上都是每天晚上加班到10点,有几个人因为突来的降温生病了,但是他们依然在岗位上坚持,别人的周末都是在家休息陪孩子、陪家人,他们的周末却是在一堆堆文件当中度过,每个人的都是从早忙到晚。就是这样一群可爱的姑娘们在一个个看似不起眼的岗位上日夜坚守,才使得我们其他工作能够正常进行。我们内勤部门的成员用他们的行动告诉我们,一颗普通的螺丝钉也有他们自己的光辉,他们任劳任怨,不计得失,以实际行动证明了金子走到哪里都会发光的哲理。

繁忙中的日子总是过得特别的快,转眼十月就快结束了,公司的业务也在呈直线上趋势,这仍然需要我们这些可爱的员工们的努力和坚持,因为他们的努力能够鼓舞到其他在一线奔跑的同事,他们会感觉到自己有强大的后援团队,会更加努力地在市场上奔跑而毫无顾虑。

作为员工,他们时刻心系公司的忧患,与公司同风雨,共命运,用不懈的努力为公司的发展做贡献,在一个平凡的岗位上贡献自己那不平凡的力量,这就是我们中安人。



“红军不怕远征难,万水千山只等闲”相信这句诗大家都朗朗上口。1936年10月,红军第一、二、四方面军在甘肃会宁会师,长征结束。长征的胜利表明中国共产党和工农红军是一股不可战胜的力量。2016年10月,是红军长征胜利的80周年,在这个值得纪念的日子,我们应该传承长征精神,投身社会事业,发扬自身品质!

曾几何时,我们还在家围着爸爸妈妈转,从村子这头跑到村子那头,吃百家饭,喝万家汤;曾几何时,我们觉得自己永远不会长大,衣来伸手、饭来张口的日子永远不会结束;曾几何时,我们又为了自己的学业不得不离家而去;曾几何时,我们又为了在社会立足不得不背井离乡;曾几何时,我们一起来到了中安金控成为一家人,讨论大家都是从哪里来,之前做什么职业。回顾以往,何不证明了分别是为更好的相聚呢?

★ 潮湿的春

一年之计在于春,万物复苏的季节,每个人都是满血复活一般,仿佛把去年欠欠的东西在一夜之间要补回来似的。春季的业务就是红军的匍匐前进阶段,你不仔细研究,就看不见大家的进步!

★ 炎酷的夏

烈日当头,汗流浹背、酷热难忍……都是夏季的代名词。在热乎乎的天气,大家的心也会变热,每一个互相鼓励的眼神就是一阵小小的风,每一个关心的问候,都可以点燃一朵小小的火花。夏日的炎热,往往也热在每个人的心间。在业务比赛期间,经理室的鼓励,业务员的努力是这个夏季降温的神器。

★ 萧瑟的秋

秋天,象征着成熟,意味着丰收,正所谓“一年好景君需记,最是橙黄橘绿时”。金秋10月已然来到,秋天不如春天那样羞涩,不如夏天那样坦露,虽枯叶飘落,但孕育着希望,虽凋零,但酝酿着收获。它告诉我们,不能再懒惰,度过了疲惫的春、酷暑的夏,迎来了丰收的秋,喜悦在远方招手。此时的我们,贴息业务在逐渐上升期,敢于尝试和拓展是我们接下来奋斗的目标。

★ 寒冷的冬

吼叫的北风在肆虐的奔跑,仿佛一把利剑能刺穿每个人的皮袄,更别说暴露在外面的肌肤,更是被这无眼的刀划破一刀又一刀。虽然是这样环境,但谁不愿意多走几步,多点业务给自己的亲人多置办取暖的工具呢?所以,朔风凛冽的冬季更是一个催人奋进的季节,踏着前进的步伐,每一位业务员都不敢懈怠。

80年前,一支为了正义,为了解放穷苦人民的革命队伍——中国工农红军,他们在恶劣的自然环境下艰难前进,在敌人的围追堵截、狂轰乱炸中忘死拼搏,最后的胜利离不开他们那坚定的信念,不畏艰难险阻、不怕牺牲、坚韧不拔的革命精神!

80年后的今天,一群现代社会主义下的宠儿——我们,在经历无数个春夏秋冬的磨练之后还能坚持不懈地努力。为了自己的生活幸福,为了社会的稳定昌盛,为了国家的繁荣富强,当遭受挫折和失败时不气馁,为了达到目标而产生的锲而不舍的恒心,百折不挠的意志和奋斗不息的精神更是工农红军精神的写照!长征精神更



选择自己的人生

重庆：何君

时间过的真快,转眼间就到2016年的尾声。在中安金控工作快两年时间,非常荣幸能成为中安金控的一员。回顾近两年来走过的路程,经历的许多事情值得我深思和总结。

半年前,小宝的离开,对我的改变和影响很大,我的世界都坍塌了。这是我人生中最黑暗的时间,整个人完全不在工作状态,那段时间里,同事们都在呵护我,事事小心,不去触碰我的伤痛。时间一天一天的过去,他们的包容和理解叫醒了我,不能这样下去了,我要回报每一个帮助我的中安家人,尽我所能去做到最好。在大家的激励和鼓励下,我度过了这段最难熬的日子,战胜了自己的痛苦。

人生的重大决定是由心规划的,像预先计算好的框架,等待你的星座运行。作为公司的一名内勤人员,要明白自己本职工作的重要性。我做的是一项综合服务性工作,内勤位轻责重,在完成自己分内的工作的同时,又要完成领导及各个部门经理临时安排的任务。一个合格的内勤必须要有敬业心、责任感和求真务实的工作态度,熟悉业务和内勤工作。货前内勤更要做好风险把控,对客户真实情况不谎报,严格查询资料真伪。本着“把工作做得更好”为目标,认真完成每一项本职工作。

有人说,人生就像一场旅途,我们需要在意的不是目的地,而是路边的风景。有人说,人生如戏一场,醒过来发现什么都不是。有人说,人生如戏,戏如人生,每个人只是在生活中扮演着各自的角色。我们的“中安家庭”是一砖一瓦修葺而成,我们每一个人就是那一砖一瓦,实现着我们的价值。

营造和谐办公环境的四大“法宝”

丽水：徐天飞

症结,充分发挥信任良方,切实讨论解决问题与消除误会的方式方法,时时注意解决矛盾而不是制造矛盾,真正把问题消失在萌芽状态及彻底地解决,不断提高同事间的信任度与认可感。

协作是目标。工作中的一个目标性法宝是协作。在工作中,只有做到互相补台而不拆台,就位而不越位,不完全区分份内份外,做到思想上分、行动上合,形式上分、实际上合,责任上分、目标上合,相互协作、互相配合,才能把工作做得更加完善与完美,共同达到完成工作任务的目标。

总而言之,工作在这个现代社会里,每个人都需要别人的关心、支持与理解,我们只要善于运用“尊重、服从、沟通、协作”四大法宝,一定能够营造出和谐的办公环境,我们的工作将会更加快乐与美好。

当今社会,同事一起共事是一种缘分,营造和谐办公环境是成就事业、提升效率和促进效益的重要保证。尊重、服从、沟通、协作是营造和谐办公环境的重大“法宝”。

尊重是基础,尊重也是一种美德。在工作中,每位员工既要看到别人的优点与成绩,也要明白自己的差距与不足,要避免以我为中心,自以为是。更要避免自己的工作重要,别人的工作就不重要的片面思想。只有这样,才能做到一分为二的看待成绩与问题,才能做到既尊重别人的劳动成果,同时也让别人尊重自己的劳动成果,进而互相尊重、相互提高,为做好工作奠定扎实的思想基础。

服从是根本。企业工作成绩都依靠层层服从和落实而实现。在日常工作中,上级制定的政策、制度与规定,下级首先要准确地理解与领会,精确把握政策界线,明确目标,把任务分解到各个环节,在创新方法、提升效率的同时,监督下级按规定把工作做实、做细,达到预期的目的。

沟通是关键。在日常工作中,同事间难免会出现一些问题与误会,此时的关键是必须保持良好的心态相互交流沟通。通过沟通,找准问题



2 聚焦中安

2016年9-10月



辽宁贴息业务“三字经”

辽宁：马堃

与工商银行的深层次合作，不仅让中安金控车贷项目越来越广泛，也使中安金控越来越有竞争力。贴息业务的横空出世，对于我们的业务从二网汽贸向城市4S店的延伸，无疑是一个极好的机遇。但是，4S店相比二网汽贸更“高、大、上”，对于车贷产品的推广和合作的深入，需要我们更加下工夫去实践和总结。

贴息业务正式开展以来，辽宁分公司按照总部要求，全力进行市场实践。葛肖峰总经理定期组织相关人员研讨和培训，并亲自深入基层走访各地4S店，带领分公司贴息团队成员知难而进，总结出对于贴息业务开展的一些经验，使辽宁分公司工行贴息业务的开展和进军城市车贷领域有了良好的开端。至10月20日，辽宁贴息营销10个车行，7个汽车品牌，放款36笔，金额1982万元，即将放款4笔，金额488万元。特别是9月份贴息放款17笔，金额1356万元，位居全国省外分公司第一名。

定好位。相比城市4S店，我们的车贷产品在广大县域地区更具优势，对于市区业务如何开拓，一直是摆在辽宁分公司面前急需解决的一个难题。贴息业务开展初期的走访过程中，我们屡次碰壁。但是在吃闭门羹的同时，我们也逐渐摸清了汽车贴息领域的市场结构，绝大多数的汽车品牌都有自己的厂家金融，且有一定的考核任务，但与之相比我们在利率方面有一定的优势。许多的本地银行也都在开展贴息业务，并且利率相对较低，与其相比我们的流程更顺畅，效率也高出许多。结合这些，我们不仅找到

团结协作 万众一心

——记中安金控青海分公司户外拓展训练
青海：谭文欢

为培养团队精神，体现团队力量，增强团队凝聚力，激发出更高昂的工作热情和拼搏创新的动力，达到磨练个人意志，建立高效团队的目标，青海分公司于2016年9月10日，开展了为期两天的户外拓展训练。

此次训练，公司为我们量身制定了一套训练项目，并有专业教练进行项目指导。此次活动，包括盲人方阵、冰海求生、穿越电网、高空断桥、抢渡金沙江等多项内容。“开营仪式”将全部人员分成两队，各队明确了团队分工，确定了本队的队名、队歌和口号，大家斗志昂扬地展现出年轻团队的风采。每个训练项目与实际工作充分融合，对团队成员的人格、能力、职业规划等素质进行专项提升，使员工在体验中丰富自我，深入理解了个人、团队、企业共同成长的关系。

“盲人方阵”告诉我们团队中要以领袖为核心，执行中注重分析细节，做到集思广益，达成共识，实现最终的目标。“冰海求生”是一个体现集体决策、充分策

了别人拒绝我们的原因，也让我们意识到与4S店合作贴息业务并非是不可能完成的任务。

选对门。业务开展初期，我们的市场认知度低，影响力不足，想成为汽车贴息领域的主流产品难度很大。我们清醒地认识到：只有在有了一定的知名度和美誉度之后，才能被更多的车商接受。鉴于此，我们对每个城市的每家4S店逐一走访，逐一分析，筛选出一些我们自认为有突破口的商户作为重点攻克对象，进而寻求合作。

摸好路。确定了我们的重点开拓商户后，接着就是对于该4S店的组织架构、业务流程、重点车型和销量情况等全面了解，根据每一家4S店的实际情况结合我们的贴息政策有针对性策划开发方案，真正做到“知己知彼”，以求“百战不殆”。

找对人。通过与4S店越来越深入地接触，我们发现对于贷款渠道，特别是涉及到贴息业务贷款渠道的选择，4S店是非常慎重的，在一定程度上属于公司的战略决策，一般的基层工作人员是无法决定的。所以，我们在寻求合作的阶段一般都是约见这个企业的出资人或者总经理，用产品平台的优势和我们的诚信打动对方，逐渐渗透以期建立合作关系。

勤拜访。真正与一个4S店建立了贴息业务的合作关系后的喜悦是无法用文字形容的。接下来的工作就是我们贴息专员时拜访，与店内销售、信贷、信息等部门的人员多沟通、交朋友，多站在对方角度考虑问题，用诚意和专业去感染对方，时机成熟，做到该店的第一笔贴息业务也就不难事了。

重服务。良好的合作关系是建立在互惠互赢的基础上的，在保障了对方经营利益的同时，也让对方感受到我们良好的服务，这样才能让我们与车商合作的路越走越顺畅。



划、精心部署、合理分工的活动，在活动执行中任何一方面执行不力，都有可能影响结果的达成，从而使大家认识到了团队执行力的重要性。“穿越电网”告诉我们有效的配合是团队成功的关键，感受面对困难时应有的态度和做事方式，互相协调和精心操作才能保障计划的顺利实施。“高空断桥”是拓展训练中最具挑战性的项目之一，促使大家挑战自我、超越自我，这个项目让我们认识到团队的激励可以增强战胜困难的勇气和信心，良好的心态可以增强自我控制能力。“抢渡金沙江”让每一位员工都感受到了每个人的成功都离不开平台与身边所有的人支持和帮助，成就自我首先要成就他人。

公司副总经理周晟昱认真观看了各组的活动过程，对大家在活动中表现出的高涨的热情、认真的态度和团结协作的精神表示充分的肯定，同时也对活动中暴露出来的问题进行了分析。周总指出团队协作沟通很重要，大家在工作中应该先去聆听别人的意见和建议，了解对



葛总亲自制作了车商版的贴息业务培训PPT教案，每合作一家4S店，我们都安排专人对其相关人员进行产品宣导和解读，为店面摆放宣传展架和宣传资料，在介绍工行贴息业务的同时，尽可能地让对方也了解中安金控公司，从而实现贴息和常规业务的共同开发。

讲诚信。很多4S店尽管和我们确立了合作关系，也顺利地签好了第一笔贴息业务，但是对于我们的资质或多或少还存在一定的质疑，特别是在贴息款能否顺利回笼方面质疑很大。针对这个情况，我们承诺在合作初期可以为之垫付贴息款以打消对方的顾虑。随着合作的深入开展，双方的默契不断加强，有些4S店已经主动提出不必再垫付该笔款项了。在对方的心中，中安金控已经树立起一个负责任的大公司的形象，市场美誉度和知名度也就逐渐好起来。

道长远。春华秋实，一份耕耘自有一份收获。经过一段时间孜孜不倦地努力，我们收获了贴息业务从无到有的喜悦，同时也收获了广大合作4S店的友谊和认同。我们用实际行动让对方认识到，无论是工作日还是节假日，无论是年初还是年末，银行有不能办理业务的日子，我们却是无时无刻都能为合作车商提供服务。许多合作同仁不仅是我们的提供者，同时也成为了贴息业务的宣传者，在他们的口中，工行贴息业务和中安金控被越来越多的业内人士所熟悉。相信在不久的将来，我们的贴息业务一定似星火燎原，在广大城市4S店中发展和壮大，成为业内不可或缺一股中坚力量。

当然，我们距离成为贴息业务领域的主流产品的目标还很远，以后的路上肯定还会有这样或那样的困难。但我们坚信，有总公司的强大政策后盾的支持，有全公司上下不懈努力，我们一定能够完成目标，长期在业内领跑！

方的想法后再提出自己的见解，这样我们才能集思广益，有一个好的沟通结果。同时要求大家要用心去体会拓展的核心精神，不断提升和强化个人心理素质，更深刻地去体会个人与企业、下级与上级、员工与员工之间唇齿相依的关系。希望大家在今后的工作中能够齐心协力，更好地完成自己的工作任务。

这次别开生面的拓展训练，给大家带来了一份沉甸甸的收获，对大家今后工作、学习、生活的启迪是深远的。队员们在团队氛围中突破心理极限，挑战自我，领会到相互关心、相互信任和相互鼓舞的团队合作精神，深刻认识到“凝聚力”对于个人、团队和企业的作用，同时使同事之间的感情得到进一步升华，大家纷纷表示在今后的工作中，继续发扬这种团结协作精神，打造一支完美的核心团队，为公司的蓬勃发展再立新功。

3 企业文化

2016年9-10月



佛说：“前世的五百次回眸才换来今生的擦肩而过”。那么茫茫人海，我们子子相聚于中安，相遇、相识、相知到共同发展，又得需要多少千年的期待和祈祷？需要饱经多少的风吹雨打，积多少的善和德，受多少的苦和难，上苍才会把这人世间最美丽的东西恩赐于我们？

在这里我遇见最有发展前景的公司，遇见最会关怀员工的领导，遇见最爱友善的同事。

最有发展前景的公司

一方面公司主营汽车金融、汽车交易、汽车后服务业务，经营机构遍及全国30个省、自治区、直辖市及其所辖区域，员工3000多人。另一方面公司与工商银行、建设银行等国有商业银行、保险公司、行业协会、汽车专业服务机构建立了广泛和稳固的合作关系，与10000多家车商建立了伙伴关系。如此庞大的公司，再加上雄厚资金的支持，辉煌腾达势在必得！

最会关怀员工的领导

我们公司有一名最会关怀员工的领导，他就是令人敬

简简单单 做好本职工作

山东：曹凌云



2016年3月2日我有幸加入中安金控山东分公司成为这个大家庭的一员，主要负责行政人事工作，在徐海强副总裁、彭斌副经理的悉心指导下和各位同事的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，各方面技能和素质都得到了较大提升，也为今后能够胜任公司更多的工作打下了良好的基础。现将我入职以来的思想、工作总结做以下汇报。

我将“全力以赴”作为自己的工作准则，平时除了认真做好公司所有员工的考勤管理、工资表的制定、员工福利发放、社保缴纳等工作外，还要做好领导交代的各项工作。

工资关系到每个职工的切身利益，对此项工作我比较认真和慎重，每月初要督促各区域及时报送内勤考勤并调出区域外勤的钉钉打卡记录进行查看，按员工出勤情况将当月工资表做出来发送各区域核对并按时报总部财务，以及协助分公司出纳完成工资发放工作。由于我们的工资体系较为复杂、员工人数较多且变动频繁，因此每次做完工资表我都会进行认真复核并与各部门、区域核对，降低出错率。对于工资发放后员工中出现的一些疑问，我都能做到及时查询、耐心解释，今后我还要进一步努力，更加细致地做好该项工作。

关于社保缴纳工作，因我单位人员状况复杂，员工分布在十几个区域并存

在着入职、离职、调转、编内试用和编外试用等多种情况，按规定要为所有符合条件的员工申报并交纳养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险。每个月按时缴纳济南南区域员工社保并收集各区域员工的社保明细和发票存档，及时提交财务申报OA，在综合部所有同事和各区域同事的齐心协力下，我也圆满地完成社保的收缴工作。

在人力资源工作中，我也做到了将公司全体员工分布情况实行精细化管理，对于员工的入职、离职、工资变动，做到手续齐全、清晰明确。根据实际情况随时增减变动，对各区域人员变动汇总后存档，便于领导及时了解人员状况。

随着工作的深入，我认识到自身还存在以下几个问题：专业技能不高、不精，灵活性不强，工作不善于总结，工作不够细致，考虑不周全等。在以后工作中，我将进一步加强学习，不断充实自己，努力提高工作水平和自身素质。同时，在工作职责之内，开动脑筋、脚踏实地、创造性地完成工作，并为领导多提合理化的建议，我也会向其他同事学习，取长补短，共同进步，争取做出更好的成绩。

孔子说过：“取乎其上，得乎其中；取乎其中，得乎其下；取乎其下，则无所得矣！”只有不断地学习才能更好地提升自己。

河南中安人

河南：杨风云

中安金控河南分公司自成立一年多以来，我们的大家庭在日益壮大，我们的业务范围也愈来愈广。河南地处中原腹地，地理位置优越，人口密集，乡土婚礼风俗的普遍存在，为中安在河南市场的拓展提供了得天独厚的条件。

随着城市规模的扩大和经济的发展，机动车保有量也在逐年递增，私家车的比例越来越大，我们依托第一人口大省的优势，面临着非比寻常的机遇，但机遇总是与挑战并存，市场的广泛定是伴随着激烈而残酷的竞争，而如何在这残酷的竞争下站稳脚跟并保有我们较大的市场份额便是我们一直以来奋斗的目标。

市场竞争的激烈与残酷，使我们不得不在夹缝中寻求生存的空间。河南分公司成立之初，就面临着人员匮乏给我们的业务发展带来的严峻挑战。团队初步建立，树立中安的品牌，包括打造雇主品牌，一直是我们在前进中践行的原则。我们以员工为核心，最大程度发挥员工的潜能，员工就是我们品牌的最强传递者。我们坚守“客户服务至上”的原则，最大程度满足客户的需求，为了配合客户的时间，我们的员工经常深夜还坚守在一线，在偏僻的村庄或空旷的4S店大厅，无论是客户调查还是帮助客户提车，在万家灯火照亮时，昏暗的灯光下，每一个中安人的坚守都带着些许不易，同事们不畏艰辛的精神，使我们的业务发展实现了一次又一次的突破，我们也赢得了客户的广泛赞誉。

我们取得的成绩也是有目共睹的。在总经办的带领之下，我们的业务迅速在地级市展开，从最初的洛阳、濮阳、平顶山、新乡直到现在点、线、面铺开出的区域之网，郑州、安阳、周口、商丘、漯河、南阳、

